

De groeikracht van families

26 oktober 2018 – De Tijd



'Het beursrendement van familiebedrijven is vaak hoger op lange termijn', zegt Kris Hermie, Senior Portfolio Manager ©Studio Dann

Familiebedrijven zijn op de lange termijn interessantere beleggingen, met een betere verhouding tussen risico en return. Dat is de rotsvaste overtuiging van vermogensbeheerder Value Square.

De Gentse fondsenboetiek Value Square is al elf jaar een fervente prediker van het waardebeleggen. De vermogensbeheerder laat de hypes van de dag links liggen en zoekt tegen de stroom in naar kwaliteitsvolle aandelen die fors ondergewaardeerd zijn door de markt. 'Jaarlijks organiseren we de Value Creation Awards, waarbij we de Belgische beursgenoteerde bedrijven bekronen die de voorbije tien jaar de grootste waardecreatie hebben gerealiseerd. Daarbij merkten we dat familiebedrijven stevast beter presteren', zegt Patrick Millemcam, Chief Investment Officer.

Dat leidde twee jaar geleden tot een aanscherping van de strategie, waarbij hoofdzakelijk wordt belegd in familiebedrijven. Dat zijn bedrijven waarbij een familie of een referentieaandeelhouder minstens 20 procent van de aandelen in handen heeft. 'Maar een absolute must is dat percentage niet. Want neem nu grote conglomeraten zoals Samsung of Toyota. De familie-invloed is daar onmiskenbaar aanwezig, maar die concerns zijn te groot om nog voor 20 procent in handen te zijn van een familie', zegt Kris Hermie, Senior Portfolio Manager.

Crisisbestendig

Naar de sterktes van familiebedrijven is al heel wat onderzoek gebeurd. Zo gaan bedrijven met een sterke familieverankering vaak minder gebukt onder schulden. Hermie: 'Een familie die met haar eigen geld aan de slag is, heeft een hele andere insteek dan een bedrijf met alleen externe aandeelhouders. Het is toch vaak de ambitie van een familiebedrijf om de onderneming zo goed mogelijk door te geven naar de volgende generatie. Dat impliceert dat je al een of twee generaties vooruit denkt en dat je ook wat conservatiever omspringt met de balans.'

'Het is de ambitie van een familiebedrijf om de onderneming zo goed mogelijk door te geven aan de volgende generatie'

Kris Hermie - Senior Portfolio Manager

Dankzij hun lage schuldgraad hebben familiebedrijven het vaak minder moeilijk in crisisperiodes. Op het moment dat met schulden beladen bedrijven vooral trachten te overleven, kunnen familiebedrijven met hun gezonde balans tijdens crisissen net profiteren van mogelijkheden. Zo kunnen zij net groeien op momenten dat andere bedrijven het lastig hebben. Hermie: 'Daardoor wordt in studies telkens opnieuw aangetoond dat het beursrendement van familiebedrijven hoger ligt op de lange termijn en dit in elke regio wereldwijd.'

Klankbord

Value Square investeert in familiebedrijven over de hele wereld. Ons eigen land telt al een groot aantal familiebedrijven, meestal kmo's en middelgrote ondernemingen. Dat resulteert in vooral middelgrote beursgenoteerde bedrijven (zogenoemde *midcaps*). Ook in de rest van Europa en in Azië zijn familiebedrijven alomtegenwoordig, terwijl in de Verenigde Staten familiebedrijven minder wijdverspreid zijn.

Bij investeringen in familiebedrijven schenkt Value Square veel aandacht aan de *corporate governance* in de onderneming. Millecam: 'We zijn geen activisten, maar we zijn ook niet vies van een actieve rol. We zijn zowel een klankbord als een tegengewicht bij bepaalde beslissingen. Het is onze plicht als institutionele belegger om kritische vragen te stellen aan de bedrijfsleiding of hen op de rooster te leggen als dat nodig is.'

'Minderheidsaandeelhouders niet benadelen tegenover de familieaandeelhouders. Dat verzekeren, is onze grootste uitdaging als vermogensbeheerder'

Patrick Millecam - Chief Investment Officer

Value Square is een vaste waarde op de jaarlijkse aandeelhoudersvergaderingen van de Belgische beursgenoteerde familiebedrijven. En de vermogensbeheerder gaat ook geregeld naar de aandeelhoudersvergaderingen van buitenlandse familiebedrijven en legt schriftelijke vragen op tafel als dat nodig is. Hermie: 'Onze grootste uitdaging? Ervoor zorgen dat de minderheidsaandeelhouders niet benadeeld worden tegenover de familieaandeelhouders. Dat is onze plicht tegenover onze klanten.'